

VIDEO-SERIE 9TO5

Was verdient eine Maklerin?



Maklerin Lisa Franck

FOTO: VKW

LUDWIGSHAFEN. Wenn Lisa Franck ein Haus für ein Exposé fotografiert, braucht sie dafür gleich mehrere Stunden. Die 27-Jährige ist Immobilienmaklerin und muss ihre Objekte möglichst ins richtige Licht setzen. Eigentlich wollte Lisa Franck Architektin werden. „Aber ich habe gemerkt, dass mir der Vertrieb sehr gut liegt“, sagt sie. Am Ende entschied sie sich für die Ausbildung zur Immobilienkauffrau. Der Makler-Beruf sei eine perfekte Mischung.

Sind die Aufnahmen für ein Haus im Kasten, müssen sie später noch in einem Bildbearbeitungsprogramm etwas aufgehübscht werden. Erst dann kann sie ein Exposé mit den wichtigsten Informationen für mögliche Interessenten erstellen. Erst dann kann der Vertrieb losgehen.

Für Lisa sei der Beruf vielfältig, besonders der Kontakt mit den Kunden mache ihr Spaß. Ein Vorteil ihres Berufs: „Ich bin selbst für meine Projekte verantwortlich.“ Dadurch sei sie flexibel. Andererseits bedeute das aber auch, dass sie abhängig von ihren Verkäufen ist. Denn sie verdient ihr Geld hauptsächlich durch die Provisionen. „Damit muss man umgehen können“, weiß Lisa. Man müsse dementsprechend für Monate mit weniger Verkäufen vorsorgen. Wie sie das macht und was sie verdient, erzählt Lisa im Video. |vkw

VIDEO-SERIE 9TO5

Für unsere Video-Serie 9to5 haben wir Lisa Franck einen Tag in ihrem Beruf als Maklerin begleitet. Wir sprechen mit ihr über die Besonderheiten ihres Gehalts, und wie sie an Kunden kommt. Video auf rheinpfalz.de/9to5 schauen oder den QR-Code scannen.

